

Présentations de la prospection

<https://github.com/heig-vd-mvp-course>

[Web](#) • [PDF](#)

L. Delafontaine et V. Guidoux, avec l'aide de GitHub Copilot

Ce travail est sous licence [CC BY-SA 4.0](#).

Plus de détails dans le support de cours

Cette présentation est un résumé du support de cours. Pour plus de détails, consultez le [support de cours](#).

Objectifs

- Présenter le travail effectué sur la prospection
- Répondre aux questions
- Recevoir des feedbacks constructifs
- Évaluer les présentations des autres groupes
- Donner des feedbacks constructifs



Déroulement

Vous avez 8-10 minutes pour présenter votre travail sur la prospection (interviews, public cible, etc...), après quoi votre groupe répondra aux questions et au feedbacks.

Il est conseillé de préparer un support pour votre présentation.

Challengez-vous ! Remettez-vous en question et soyez prêt.es à recevoir des feedbacks constructifs.

Vous pouvez retrouver la grille d'évaluation de la présentation ici :

[Grille d'évaluation des présentations](#)

À faire pour la semaine suivante

Chaque personne est libre de gérer son temps comme elle le souhaite. Cependant, il est recommandé pour la semaine suivante de :

- Identifier des personnes dans votre entourage qui pourraient rentrer dans votre public cible
- Interviewer ces personnes pour récolter des retours
- Partager votre projet autour de vous selon les canaux de communication identifiés

Sources

- [Illustration principale](#) par [Martin Martz](#) sur [Unsplash](#)
- [Illustration](#) par [Aline de Nadai](#) sur [Unsplash](#)